

Visie
Leerplan
Commercieel assistent

7^{de} leerjaar
VII-CoAs



Commercieel assistent = 7de leerjaar gericht op instroom arbeidsmarkt na OK3

Modernisering secundair onderwijs	Toekomstperspectief
1 beroepskwalificatie: Commercieel assistent	Gericht op instroom arbeidsmarkt
Geen bijkomende onderwijskwalificatie	Leerlingen met een OK3 vanuit het 6 ^{de} leerjaar van het secundair onderwijs hebben geen toegang tot een professioneel gerichte bachelor, maar wel tot een graduaatsopleiding.



Leerlingenprofiel

- Leerlingen stromen normaliter vanuit de studierichting Onthaal, organisatie en sales.
- De leerling in de richting Commercieel assistent:
 - leert graag in concrete contexten eigen aan de studierichting;
 - leert binnen een reële arbeidssituatie autonoom functioneren;
 - ontwikkelt commerciële en administratieve competenties ter ondersteuning van een verkoopafdeling.



Leerplanpagina Commercieel assistent

home > didactiek en leerplannen - so > vakken en leerplannen > vakken en leerplannen 7de leerjaar (nieuwe structuur) > commercieel assistent - 7de leerjaar

Commercieel assistent - 7de leerjaar



Leerplan

Download het leerplan

DOWNLOAD 

Basisinformatie

Basisinformatie en duiding bij de leerplandoelen

Inspirerend materiaal

Ondersteuning op de klasvloer



Leerplandoelen (1)

4.6 Verkoopadministratie

Doelen die leiden naar BK

BK 6	De leerlingen gebruiken functioneel ondersteunende software en hardware. (LPD 21, 22, 23, 24, 25)
BK 8	De leerlingen verstrekken informatie aan klanten (LPD 19, 22)
BK 9	De leerlingen ondersteunen de verkoop met inbegrip van het opmaken van commerciële documenten. (LPD 18, 23, 24)
BK 11	De leerlingen registreren bestellingen, controleren voorwaarden (zoals leveringstermijnen en verpakkingwijze) en lichten klanten of verkopers daarover in. (LPD 22)
BK 12	De leerlingen volgen betalingen van bestellingen op (zoals voorwaarden en facturatie). (LPD 25)

Link met doelen BK en onderliggende kennis

LPD 21 De leerlingen volgen de goederen- en informatiestroom op binnen een **ERP** omgeving.

Geeft aan wat er van de leerling wordt verwacht

Wenk: Het is zinvol om voordelen en functionaliteiten van een ERP systeem in kaart te brengen. Vaak gebruikte functionaliteiten zijn in- en verkoop, productieplanning, voorraad- en personeelsbeheer. Leerlingen gaan vervolgens zelf aan de slag met een ERP pakket. Een geleidelijke aanpak is aangewezen; zo kan je starten met het registreren van een verkooporder wat leidt tot het maken van pakbon, zendnota en verkoopfactuur.

Wenk: Dit leerplandoel zie je in samenhang met andere leerplandoelen. Zo kan je ERP software inzetten bij het verwerken van verkoopprocessen en het beheer van prospecten- en klantenbestanden.

Inspiratie om met het leerplandoel aan de slag te gaan



Leerplandoelen (2)

LPD 11 De leerlingen **illustreren** hoe een onderneming haar marketingmix samenstelt op basis van haar marketingstrategie.

Een (...) cyclus doorlopen	Een (...) proces doorlopen	Via verschillende fasen tot een (deel)resultaat komen of een doel bereiken
Een (...) proces doorlopen	Een (...) cyclus doorlopen	Via verschillende fasen tot een (deel)resultaat komen of een doel bereiken
Evalueren	Beoordelen	
Gebruiken	Hanteren, inzetten, toepassen	
Hanteren	Gebruiken, inzetten, toepassen	
Identificeren		Benoemen; aangeven met woorden, beelden ...
Illustreren		Beschrijven (toelichten, uitleggen) aan de hand van voorbeelden



Krachtlijnen

Zinrijk en geïnspireerd

Adviseren en informeren van klanten

Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer

Administratieve ondersteuning van het verkoopproces



Zinrijk en geïnspireerd

Leerlingen worden aangemoedigd om:

Een eigen kijk op mens, wereld en samenleving te ontwikkelen

Gevoelig te worden voor wat betekenisvol is in het leven

Te reflecteren over hun eigen ervaringen en keuzes

Open te staan voor de levensbeschouwelijke keuzes van anderen

In dialoog te gaan over verschillende perspectieven



Klemtonen in het leerplan Commercieel assistent

Administratieve ondersteuning van het verkoopproces

Leerlingen leren het offerte-ordertraject op een efficiënte en correcte manier uitvoeren en dat kan niet los worden gezien van het verwerven van digitale competenties.

Adviseren en ondersteunen van klanten bij de aankoop van een product

Met het oog op weloverwogen koopbeslissingen verstrekken leerlingen nauwkeurige informatie en geven deskundig advies dat aansluit bij specifieke klantbehoeften. Leerlingen leren op een professionele manier omgaan met klanten en communiceren met hen via diverse (online) communicatiekanalen.

Marketingcommunicatie en klantrelatiebeheer

Een onderneming wil op lange termijn succesvol blijven en haar doelstellingen bereiken. Daartoe probeert ze sterke, winstgevende relaties met haar klanten uit te bouwen. De marketingstrategie is de weg waarlangs deze relaties tot stand komen, van daaruit ontwerpt de onderneming de marketingmix om de vraag naar zijn producten te beïnvloeden.



Praktische vaardigheden en werkplekleren

Verskillende vormen van werkplekleren kunnen een meerwaarde bieden voor de realisatie van het leerplan en voor de vlotte overstap naar de arbeidsmarkt.

Het kan gaan om

- gesimuleerde werkomgevingen
- observatie-activiteiten
- praktijklessen op verplaatsing
- leerlingenstages
- ...

